

LA REGULACIÓN DE LA COMPETENCIA EN LA UE ¿LECCIONES PARA LA OMC?*

Amadeo Petibò Juan*

Sumario. I. INTRODUCCIÓN. II. EL IMPACTO ECONÓMICO DE LA REFORMA DE LA REGULACIÓN INEFICIENTE. III. LA RECOMENDACIÓN DEL CONSEJO DE LA OCDE DEL AÑO 1998. IV. CONCLUSIONES

I. INTRODUCCIÓN

En el momento actual la economía y las empresas se han abierto considerablemente al exterior; las empresas públicas se han privatizado y los mercados se han liberalizado o están en trance de ser liberalizados. Además, se ha apostado por las reformas estructurales y por la eliminación de la regulación ineficiente. Los resultados alcanzados son inequívocamente positivos aunque el proceso no haya terminado y algunas resistencias hayan frenado la cadencia de la marcha. Se han dado pasos por la senda adecuada y la andadura debe seguir a un ritmo vivo y sin interrupciones.

Internet y las telecomunicaciones están modificando el marco en el que tiene lugar la actividad económica. Y la extensión e intensidad de su uso son una de las causas que contribuyen a explicar las diferencias entre las tasas de crecimiento de las economías norteamericana y europea. La fuerza transformadora del *mouse* y del *.com*, *.net*, *.es*, o de cualquier otro dominio de primer nivel o territorial, es incuestionable.

También Internet y las telecomunicaciones contribuyen a la globalización de los mercados y, al mismo tiempo, dicha globalización exige su empleo. La economía, ahora, se internacionaliza y se “internetiza” en un proceso retroalimentado. Además, Internet se está convirtiendo en un poderoso instrumento de difusión del progreso técnico y la innovación, y de fomento del cambio. Su papel recuerda el de las telecomunicaciones, el ferrocarril y la electricidad que, a finales del siglo XIX, contribuyeron a ampliar los mercados, aumentar la dimensión de las empresas, mejorar la productividad, reducir los

* Este texto se basa en la ponencia presentada en las jornadas organizadas por la Universidad Autónoma de Madrid sobre “La OMC y los sistemas de integración regional”, en mayo de 2000. El presente estudio se publicará dentro del libro editado por Antonio Remiro Brotóns y Carlos Espósito, *La OMC y el regionalismo europeo*, Madrid, 2001 (en prensa).

* Antiguo Presidente del Tribunal de Defensa de la Competencia.

costes medios y, en consecuencia, a acentuar la competencia entre unidades de producción. Internet contribuirá a fomentar la competencia a través de la mayor transparencia de los mercados y la ruptura del monopolio de la información. Pero Internet también puede contribuir a reducir la competencia, tanto en el propio sector como en el resto de los sectores, al extender a mercados conexos eventuales situaciones de posición de dominio o al facilitar el intercambio de información entre operadores económicos.

En este marco de referencia, las cuestiones relacionadas con la promoción y la defensa de la competencia ocupan un lugar destacado en los medios de comunicación y constituyen un ingrediente importante en las estrategias empresariales. Sin embargo, los avances también son testigos de conductas proteccionistas justificadas con insostenibles argumentos apoyados en la defensa de los intereses nacionales o en la teoría obsoleta de los “campeones nacionales”. Tales conductas se traducen en barreras de entrada - afortunadamente frágiles- en perjuicio de unas empresas y en beneficio de otras. Telecom Italia/Deutsche Telekom, Champalimaud, Banco de Italia/BSCH/BBV, Vodafone/Mannesmann, constituyen ejemplos inequívocos de que la libre y leal competencia todavía no siempre es el criterio soberano que dirige el comportamiento de las empresas ni de todas las administraciones.

En estas circunstancias los beneficios de la competencia son evidentes, como se verá a continuación. Sin embargo, tales beneficios pueden resultar reducidos o pueden no alcanzarse como consecuencia de comportamientos anticompetitivos de las empresas: creación de barreras a la entrada artificiales, cárteles a la importación o exportación, cárteles internacionales, boicots colectivos a las importaciones de bienes o servicios, ...

La OMC ha jugado un papel activo en este proceso. Por una parte, en relación con la eliminación de barreras tradicionales (aranceles y restricciones cuantitativas) y modernas (barreras no arancelarias), y, por otra, adoptando una actitud decididamente activa, propiciando la realización de análisis de estrategias con impacto positivo sobre los mercados (eliminación de barreras legislativas y reglamentarias) y el fomento del libre cambio. Detrás de todos estos planteamientos subyace el convencimiento de que en un contexto de ausencia de ejercicio de poder de mercado, el librecambio contribuye a alcanzar el óptimo paretiano. Por el contrario, la existencia de comportamientos estratégicos anticompetitivos compromete la consecución de la optimalidad paretiana derivada de la competencia internacional. No debe olvidarse que los cárteles (nacionales e internacionales), los acuerdos verticales, por ejemplo, pueden traducirse en restricciones significativas a la competencia que impiden alcanzar todos los resultados positivos derivados de su ejercicio.

Por ello es necesario un marco competitivo transnacional y una autoridad que garantice que dicho marco no resultará afectado negativamente por los comportamientos de las empresas o de los gobiernos. Y el paso previo debe consistir en la creación de legislaciones y autoridades de defensa de la competencia robustas en todos los países.

II. EL IMPACTO ECONÓMICO DE LA REFORMA DE LA REGULACIÓN INEFICIENTE

La regulación de la actividad económica ha sido habitual a lo largo de la historia de las sociedades. Los gremios, la Iglesia, los sindicatos, las organizaciones empresariales o las administraciones públicas han procurado incidir en el quehacer económico alterando la conducta y los resultados de las empresas en relación con los correspondientes a las normas del libre mercado. En ocasiones la regulación se ha referido a cuestiones directamente relacionadas con los intereses públicos como la salud, el medio ambiente o la seguridad, por ejemplo. En otras ocasiones, la regulación ha incidido en cuestiones ajenas a los intereses públicos. Desde una perspectiva distinta, ciertas regulaciones pueden ser aceptadas porque contribuyen a la eficiencia y al bienestar, y otras regulaciones deben ser rechazadas por ineficientes. Algunos ejemplos como el control de los horarios, el acceso a la profesión o a la actividad, o la prohibición de efectuar descuentos en determinados bienes o servicios resultan particularmente significativos. En unos casos la regulación cuenta con justificaciones tal como ocurre en los casos de los monopolios naturales o la defensa de la competencia; pero, en otros casos, como la fijación de los precios de reventa de los libros, es difícilmente sostenible con argumentos sólidos.

La proliferación de estudios acerca de los efectos económicos de las regulaciones ineficientes a lo largo de la última década ha aportado abundante evidencia empírica acerca de los beneficios directos o indirectos potenciales de la reforma de dichas regulaciones. Entre ellos, destaca el desarrollado por la OCDE¹. La cuantificación de dichos beneficios exige la realización de estudios monográficos complejos y sometidos al sesgo de las hipótesis y de los propios datos de partida. A continuación se resumen las principales conclusiones que se deducen de las estimaciones obtenidas en dicho análisis y en otros similares. En estos estudios se ha tratado de medir el impacto de la eliminación de las regulaciones ineficientes o la introducción de otras nuevas sobre el mercado y sobre la economía en su conjunto.

A. Estudios pioneros sobre los efectos macroeconómicos de la reforma de la regulación ineficiente

A. Harberger (1954) trató de estimar el coste social relativo de las situaciones de ineficiencia en términos de su repercusión sobre el PIB. Uno de los estudios de mayor impacto ha sido el de C. Winston (1993) quien estimó entre 35.800 y 46.200 millones de dólares (a precios de 1990) el beneficio anual derivado de la reforma de la regulación de diversos sectores muy regulados en los Estados Unidos. Esta cifra significa entre 0,7 y 0,8 puntos porcentuales del PIB de aquel país. Y estimó en otros 22.000 millones de dólares anuales el beneficio suplementario que se podría obtener como consecuencia de una re-regulación

¹ El método seguido ha sido la predicción y la estimación de resultados a partir del tratamiento de las tablas *input-output*. Ver OECD (1995, 1997).

óptima de dichos sectores. El análisis de las cifras del cuadro 1 revela que el impacto de la desregulación sobre los consumidores sería diez veces superior al correspondiente a los productores.

En un trabajo posterior, Winston (1996) sostuvo que los indicadores de los beneficios de la desregulación manejados por los economistas han sido subestimados. Pese a que las empresas pueden ajustar rápidamente los precios a los costes marginales después de la desregulación, adaptar la producción a las nuevas condiciones exige tiempo. El problema reside en el hecho de que tanto los operadores económicos como las administraciones públicas y los consumidores están más preocupados por el corto plazo que por el medio plazo exigido para percibir los efectos positivos de la nueva situación despojada de la coraza protectora de la regulación. La liberalización de los mercados también tiene resultados positivos. En efecto, M.Emerson, M.Aujean, M.Catinat, P.Goybet y A.Jacquemin (1988), tomando como referencia la economía europea inmersa en el proceso de integración económica y de consolidación del mercado único, analizaron los beneficios derivados de la liberalización y del consiguiente desmantelamiento de las barreras a los intercambios, estimando dichos beneficios en un valor comprendido entre el 3 y el 7 por ciento del PIB comunitario. Posteriormente, P.Hoeller y M.O.Louppe (1994) señalaron la dificultad de evaluar los efectos reales de la integración, si bien una simple estimación macroeconómica sugería unas ganancias de 1,5 puntos porcentuales en términos del PIB. Un estudio de las Comunidades Europeas (1996) confirmó estos resultados y estimó que se han creado entre 300.000 y 900.000 puestos de trabajo adicionales en la economía comunitaria como consecuencia de la liberalización. Por su parte, J.Van Sinderen y P.A.G. Bergeijk, R.C.G. Haffner (1994) han estudiado el impacto de la liberalización de veinte sectores de la economía holandesa bajo el supuesto de flexibilidad del mercado laboral estimando los beneficios anuales de la reforma entre un 0,5 y un 1,1 por ciento del PIB holandés.

Todos estos análisis recogen parcialmente los beneficios económicos que pueden derivarse de la reforma de las regulaciones ineficientes. A menudo, tales estudios consideran los resultados de la reforma desde un punto de vista estático. Sin embargo, una consideración dinámica puede ofrecer una visión mucho más clara de los efectos reales a largo plazo de la liberalización. Por ejemplo, el crecimiento de la productividad del capital puede inducir ahorros adicionales y, con ello, un mayor crecimiento del *stock* de capital. En el contexto del programa del mercado único, R.E. Baldwin (1992), y G.Harrison, T.F.Rutherford y D.G.Tarr (1994) señalaron que este tipo de consideraciones podrían, al menos, doblar los beneficios estáticos.

Otros elementos no considerados, o analizados de forma insuficiente, son: los efectos dinámicos sobre la innovación; los efectos demostración, dado que el éxito de la reforma en unos sectores puede estimular su extensión a otras ramas de actividad o países; los efectos sobre la competitividad internacional como consecuencia de la reducción de los precios de insumos fundamentales y de productos finales que pueden mejorar la posición competitiva de las empresas de un país frente a las empresas localizadas en otras economías no desreguladas; los

efectos endógenos de crecimiento, dada la posibilidad de que una mayor inversión refuerce la rápida adopción de tecnologías eficientes; y, finalmente, los aumentos agregados de eficiencia que pueden favorecer la mayor inversión y que pueden materializarse en una mayor tasa de crecimiento (OECD, 1996).

También resulta generalmente aceptado que los efectos económicos de la desregulación serán menores en los siguientes casos: si el mercado laboral no es lo suficientemente flexible como para actuar como asignador eficiente del factor trabajo²; si la reforma se realiza de forma lenta o los Gobiernos carecen de la disposición necesaria para liderar el cambio o la adaptación de los mercados a las nuevas condiciones competitivas no se produce con la rapidez necesaria³; o si el ajuste resulta costoso en términos presupuestarios durante un período prolongado de tiempo.

B. Las estimaciones de la OCDE sobre los efectos de la reforma de la regulación ineficiente en diversas ramas de actividad

Una referencia fundamental para el análisis empírico de los efectos de la reforma de la regulación ineficiente tanto de forma agregada como sectorial son los trabajos de la OCDE y, en particular, los análisis desarrollados en el marco del Proyecto de Reforma de la Regulación⁴. La publicación de los resultados sintetiza el gran número de estudios desarrollados por diversos autores y propone una metodología para la valoración de los efectos económicos de la regulación ineficiente. La publicación se estructura en dos partes con el objetivo de considerar separadamente los elementos de carácter horizontal y vertical. En los siguientes apartados se analizan los resultados fundamentales de dicho trabajo y, en particular, los efectos de la reforma en cinco ramas de actividad⁵ tradicionalmente sometidas a una intensa regulación, en Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Reino Unido y España.

Por su particular interés se incluye el cuadro 1 en el que se resumen las hipótesis de partida y los efectos potenciales a nivel macroeconómico de la reforma de la regulación sectorial en la economía española, de acuerdo con los análisis de la OCDE⁶. Dicho análisis, elaborado sobre la base de unas hipótesis de partida se ha articulado en tres etapas y se basa en la metodología desarrollada por la OCDE en su proyecto sobre la reforma de la regulación. Las hipótesis de partida se apoyan tanto en las condiciones particulares de los sectores estudiados

²Ver, por ejemplo, J.M. Burniaux, J. Waelbroeck (1993), W. Lewis, R. Limacher y M. Longman (1994), y A. Costas, G. Bel (1997).

³ Ver, por ejemplo, P. Hoeller, M.O. Louppe (1994).

⁴ Ver OECD (1997). Este proyecto, que se inició con el objetivo de desarrollar un ambicioso estudio sobre los efectos de la reforma de las regulaciones ineficientes, ha tenido su continuidad en una segunda fase dedicada a la aplicación, país por país, de la metodología y los conocimientos adquiridos durante el desarrollo del proyecto.

⁵ Sin embargo, no se debe olvidar que existen otros muchos sectores en los que puede resultar beneficiosa la revisión y reforma de la regulación.

⁶ La OCDE considera los sectores más dinámicos. Los sectores con pérdidas (el carbón, por ejemplo) se excluyen del análisis, dado que se prevé la reducción progresiva de su importancia en la economía.

como en la experiencia desreguladora emprendida en otros países de la OCDE. Se han supuesto reducciones significativas en los costes de los bienes intermedios en el sector energético, caídas en los costes del capital como consecuencia de la conclusión de los programas de inversión actuales en los sectores de la energía y las telecomunicaciones, ganancias relevantes en la productividad del trabajo y del capital como consecuencia de la adecuación de las plantillas promovida por la privatización, reducciones de los beneficios en los sectores energético y de las telecomunicaciones como consecuencia de la intensificación de la competencia impulsada por la liberalización; y, por último, se supone que la innovación en el sector de las telecomunicaciones tendrá un efecto positivo sobre sus costes y, en consecuencia, contribuirá a reducir los precios.

En la primera etapa se estimaron los efectos inducidos por la mejora de la competencia y por el correcto funcionamiento del marco regulatorio en los componentes de monopolio natural.

En la segunda etapa la OCDE ha estimado los efectos agregados sobre la producción y el empleo en cada uno de los sectores inducidos por el incremento de la demanda promovido por las reducciones de precios. Tras agregar los incrementos de producción sectoriales ha obtenido los efectos directos sobre la producción y el empleo a partir de los datos de las tablas *input-output* de la economía española correspondientes al año 1990. Con los datos actuales los resultados, sin duda, serían distintos, especialmente en aquellos sectores en los que la desregulación y la liberalización han avanzado de forma significativa. De acuerdo con la OCDE (1998): "El efecto global es de un aumento de la producción del 1,5 por ciento, mientras que el empleo a grandes rasgos se mantiene invariable, ya que los despidos de mano de obra en algunos sectores resultan ampliamente compensados con el aumento de empleo que trae consigo el aumento de la producción. De aumentar la productividad del trabajo casi en la misma proporción que la producción y descender ligeramente los salarios, los costes laborales caen alrededor de un 1,5 por ciento."

En la tercera etapa se estimaron los efectos inducidos de las reformas de la regulación a partir del modelo *interlink* de la Secretaría General de la OCDE.

Los resultados obtenidos, basados en un análisis estático, minusvaloran el impacto de la reforma de la regulación de la economía al no incluir sus efectos dinámicos y los efectos retroalimentados entre sectores. La OCDE considera que "cabe una explicación más intuitiva del fenómeno en términos del efecto multiplicador por parte de la demanda", y supone que la reducción de precios en un sector promueve el incremento de la producción en otros sectores que utilizan los bienes y servicios de los sectores desregulados como medio de producción de sus propios procesos productivos.

El ejercicio realizado por la OCDE concluye que la estimación final de los efectos es "un aumento acumulado de la producción total (efectos directos e

inducidos) del orden del 4 al 5 por ciento"⁷. Sin embargo, un resultado relevante del modelo es que los efectos sobre la ocupación son insignificantes, dadas las propiedades del modelo a medio plazo que suponen que las mejoras de la productividad a corto plazo se traducen en incrementos de los salarios reales y no tienen ningún efecto sobre el empleo. Y la conclusión de la OCDE es contundente: "Las reformas sectoriales podrían traer consigo aumentos de empleo, si los mercados de trabajo son suficientemente flexibles. Esta evaluación subraya que la reforma de los mercados de productos debería ir aparejada a la reforma del mercado de trabajo."

Las cifras utilizadas recogen las estimaciones sobre el impacto de las reformas regulatorias y la extensión de sus efectos sobre el conjunto de los sectores de la economía en los países considerados. En su elaboración se ha seguido la metodología descrita para el caso español⁸.

a) Estimación de los efectos sobre los precios.

En relación con los efectos de la desregulación y la liberalización sobre los precios de los bienes y servicios, el cuadro 2 revela que la eliminación de la regulación restrictiva de la competencia se traduce en reducciones significativas de los precios. Resulta remarcable el impacto sobre los mismos estimado para algunos sectores proveedores de servicios como las telecomunicaciones o el transporte aéreo.

Los análisis efectuados revelan que la competitividad del sector industrial exige la desregulación y la liberalización del sector servicios. La desigualdad de los ritmos correspondientes a la eliminación sectorial de la regulación ineficiente y los distintos niveles de competencia en los diversos sectores de la economía española, frente a las distintas tasas de crecimiento de la demanda, explican el comportamiento desigual de los precios.

Al igual que ha ocurrido en otros países, la economía española también ha registrado estos efectos positivos sobre los precios cuando ha procedido a reducir el impacto regulatorio, ha liberalizado y ha introducido mayores niveles de competencia en el transporte aéreo o por carretera, las telecomunicaciones, la comercialización de carburantes en determinadas estaciones de servicio, los preparados lácteos infantiles o la distribución al detall de los libros de texto, por citar tan solo algunos ejemplos. La mayor protección ante la competencia de los sectores proveedores de servicios, de la agroindustria, o de algunos segmentos del sector energético en España, se traduce en tasas de crecimiento interanual de los precios más

⁷ Afirma la OCDE (1998) que "los coeficientes para los efectos multiplicadores de la segunda vuelta se basan en los resultados de las estimaciones para los grandes países de la OCDE y dan, por tanto, un multiplicador del mismo orden de magnitud que el de estos países. Esta hipótesis no debería influir mucho en el resultado de las estimaciones".

⁸ El cálculo de estos efectos indirectos, o efectos secundarios, se lleva a cabo mediante la utilización de las tablas *input-output* correspondientes a cada país.

elevadas en dichos sectores. De acuerdo con las estimaciones de la OCDE (1998) la adopción en España de medidas de desregulación en los sectores eléctrico, transporte aéreo, hidrocarburos y telecomunicaciones, entrañaba una capacidad potencial de reducción de los precios de estos bienes y servicios del 20,1, 10,0, 6,8 y 22,4 por ciento, respectivamente (cuadro 1).

b) *Estimación de los efectos sobre la producción.*

En relación con los efectos de la desregulación sobre la producción, las estimaciones de la OCDE (cuadro 3) revelan que los países cuya economía ha estado sujeta tradicionalmente a una regulación más intensa e inadecuada pueden incrementar su PIB real en magnitudes comprendidas entre el 3,5 y el 5,6 por ciento si se procede a la eliminación de dicha regulación.

La eliminación de los obstáculos que impiden la competencia facilita la entrada de nuevas empresas, el reseñado incremento de la producción, pero también la actividad inversora, tanto en el mercado nacional como en el internacional. En el caso español no cabe duda acerca de que la desregulación y la liberalización del transporte aéreo o de las telecomunicaciones se ha traducido en mayores inversiones y en un incremento de la oferta. El incremento de la inversión tiene efectos positivos sobre la productividad, tal como ponen de relieve los análisis realizados (cuadros 4 y 5). La OCDE no ha dudado en afirmar que la reforma de la regulación tiene efectos positivos sobre la productividad del trabajo y del capital y promueve tanto el crecimiento de la productividad como la mejora de la eficiencia.

Las empresas son a la vez clientes y proveedores de otras empresas que actúan simultáneamente en más de un mercado. Dadas las interrelaciones empresariales, la mayor eficiencia lograda tras la liberalización de los sectores, mercados y actividades sometidos a restricciones de la competencia se traducirá en mejoras de la competitividad empresarial que se extenderán por toda la economía.

c) *Estimación del efecto sobre la productividad factorial.*

Los incrementos de la productividad de los factores de producción obtenidos con la reforma de la regulación ineficiente de los mercados de transporte aéreo, transporte por carretera, telecomunicaciones (excepto radio y televisión), energía eléctrica y distribución comercial han sido particularmente elevados en relación con los incrementos de productividad normales alcanzados en el sector empresarial (cuadro 4).

En todos los países considerados, a excepción de Estados Unidos, el crecimiento de la productividad del factor trabajo promovida por la desregulación es muy superior al crecimiento medio alcanzado por esta variable en un contexto de sobrerregulación. Destaca entre todos los países

el incremento que registra la productividad del factor trabajo en Alemania, muy superior a la correspondiente al período 1979-95.

La productividad del capital promovida por la desregulación ha registrado tasas de crecimiento comprendidas entre el 4,0 por ciento correspondiente a Japón y el 0,5 por ciento de los Estados Unidos, cifras que contrastan con el decrecimiento generalizado de esta variable en la mayoría de los países considerados a lo largo de los últimos años.

El cuadro 5 resume los efectos potenciales sobre la productividad del factor trabajo derivados de los programas de reforma de la regulación en diversos sectores proveedores de servicios. Resulta especialmente significativo el fuerte incremento de la productividad de los trabajadores del sector eléctrico que compensa el impacto negativo previsto sobre la productividad del capital. Este es el único sector en el que se prevé un efecto negativo sobre la productividad del capital como consecuencia de la reforma. En el resto de los casos, según la OCDE, la reforma de la regulación se traducirá en importantes ganancias de eficiencia en la asignación de recursos. En particular, la OCDE destaca las ganancias de productividad del factor capital en el sector de las telecomunicaciones, sobre todo en Japón, Francia y Alemania, países más rezagados en el proceso desregulador y liberalizador que Estados Unidos o Gran Bretaña, y también en los sectores de transporte aéreo y por carretera.

d) Estimación del efecto sobre los salarios y los beneficios de la actividad empresarial.

La mayor eficiencia y la consiguiente reasignación de recursos se materializan también en una redistribución de las rentas en la economía. Los cuadros 6 y 7 muestran el impacto de las reformas regulatorias sobre las rentas del factor trabajo y sobre los beneficios empresariales tanto en los sectores protegidos como en la economía en su conjunto.

La reforma del marco regulador de los mercados que se encuentran al abrigo de la competencia modifica el *statu quo* imperante en los mismos y altera el actual reparto de rentas, hecho que se traduce en la desaparición o, cuando menos, la reducción de los beneficios extraordinarios derivados de la inexistencia o escasez de competencia (cuadro 7). Las rentas de monopolio se transfieren a los ciudadanos a través de decrecimientos o crecimientos menores de los precios. Por ejemplo, la OCDE (1998) estima que, tras la reforma de la regulación, en España la reducción de los beneficios empresariales alcanzará el 25 por ciento en los mercados de la electricidad, los hidrocarburos y las telecomunicaciones y se situará en el 5 por ciento en el caso del transporte aéreo.

En cuanto a las rentas salariales, debe señalarse que, a pesar de que la competencia puede traducirse en un efecto neutro a nivel agregado sobre la ocupación y en una pequeña reducción de los salarios nominales en los

sectores tradicionalmente protegidos de la misma, lo más relevante es que contribuye a incrementar los salarios reales -la capacidad adquisitiva de los ciudadanos- cuando las empresas responden con suficiente rapidez y agilidad a los cambios en la estructura de los mercados. No cabe duda de que la reducción de los precios de los bienes y servicios combinada con la estabilidad o el incremento oportuno de los salarios nominales, supone un aumento del poder adquisitivo de los asalariados.

e) *Estimación del efecto sobre la actividad innovadora y la calidad.*

Otra cuestión relevante es el efecto de la regulación inadecuada sobre el proceso innovador. La historia del análisis económico revela la existencia de una fuerte discusión sobre la relación entre monopolio e innovación. Los resultados empíricos muestran la debilidad de la relación entre estructura de mercado e innovación. Pero el análisis efectuado por la OCDE revela que, a pesar de los resultados obtenidos en los análisis empíricos realizados, en los sectores estudiados las mejoras en la innovación promovidas por la desregulación y la competencia se han observado en un amplio elenco de sectores. El sector de las telecomunicaciones constituye el caso más significativo. El desarrollo de nuevos bienes y servicios en este mercado ha sido considerablemente superior en los entornos competitivos en relación con el registrado en aquellos países caracterizados por una estructura monopolística en el sector.

Pero hay muchos otros ejemplos. La reducción del tiempo necesario para conseguir la autorización para comercializar un producto farmacéutico promovida por la *European Medicines Evaluation Agency* ha estimulado la investigación de nuevos productos farmacéuticos. La desregulación y la liberalización del mercado financiero se ha traducido en una ampliación de los instrumentos financieros disponibles para las empresas y los ciudadanos. La competencia no solamente promueve el cambio técnico sino que, además, estimula el uso de la mejor tecnología, necesaria para mejorar la competitividad de las empresas.

En relación con la calidad de los bienes y servicios la evidencia empírica también pone de relieve que mayor competencia, en general, se traduce en niveles superiores de calidad. La competencia constituye una condición necesaria para situar los objetivos de calidad en una posición predominante en la empresa. El juego de las fuerzas del mercado en un contexto liberado de los inconvenientes de la regulación ineficiente estimula el desarrollo de actividades de calidad total que tienen su manifestación inicial en el logro de una mayor eficiencia en el funcionamiento interno de la empresa, y, en segundo lugar, en la mejora del producto. De esta forma, las unidades productivas, además de defender o incluso aumentar su participación en el mercado, al operar simultáneamente con otras empresas actúan como elementos difusores de la calidad y la eficiencia empresarial.

En el caso de las telecomunicaciones, por ejemplo, en los mercados competitivos se detecta una mayor densidad de teléfonos públicos, una reducción del tiempo de espera de las nuevas conexiones y un menor riesgo de averías. La liberalización y eliminación de la regulación ineficiente del transporte aéreo en Estados Unidos ha conducido a una mayor congestión en los aeropuertos como consecuencia de la reducción de las tarifas, pero este hecho se ha visto contrarrestado por un incremento de los vuelos directos sin necesidad de conexiones y una reducción en el número de pérdidas de equipajes, lo que, sin duda, constituye el reflejo de una mejor calidad del servicio.

Tras el proceso de desregulación económica, en Estados Unidos la seguridad de los aviones se ha incrementado como consecuencia de una regulación más estricta en materia de seguridad del transporte aéreo de pasajeros. Los accidentes se han reducido en un 75 por ciento desde 1974-1976 a 1993-1995. Y en el transporte de mercancías por carretera los accidentes se han reducido en dos terceras partes en el período 1975-1992. El mismo resultado se ha registrado también en el Reino Unido.

f) Estimación de los efectos sobre el empleo

Los datos de la OCDE muestran que la eliminación de la regulación ineficiente puede conllevar menores niveles de ocupación. Sin embargo, un análisis riguroso de la realidad pone de manifiesto que el efecto global de la competencia sobre la ocupación depende de la estructura sectorial y del tiempo. Puede ocurrir que, a corto plazo, la competencia provoque una reducción de la ocupación en determinadas empresas -especialmente en las empresas que durante mucho tiempo han estado protegidas de la competencia- como consecuencia de la necesidad de mejorar la eficiencia y la innovación para poder competir mejor con el resto de empresas. También puede ocurrir, como ha señalado K. van Miert (1998), que “lógicamente la intensificación de la competencia también da lugar a la puesta en marcha de procesos de reestructuración y a la desaparición de las empresas menos dinámicas, lo que inevitablemente implica, de forma coyuntural, el cierre de unidades de producción con sus consiguientes repercusiones negativas sobre el empleo. En tales circunstancias, es difícil sostener que, en algunos casos, las iniciativas en favor de la competitividad no destruyen puestos de trabajo, por lo menos a corto plazo”. Sin embargo, a medio y largo plazo, la eliminación de las barreras de entrada, la reducción de los trámites administrativos, la mayor movilidad posible del capital transnacional y las mayores oportunidades de creación de empresas promueven nuevas posibilidades de incrementar la ocupación. Un reciente estudio de Di Tella y MacCulloch resumido por *The Economist* (6.2.1999) revela la posible relación existente entre desempleo y flexibilidad del mercado de trabajo (gráfico n. 1). La posición de España en el gráfico es elocuente.

I.Fainé (1997) ha sostenido que "Europa está llena de barreras y restricciones que impiden la creación de puestos de trabajo. No me refiero a las regulaciones del mercado de trabajo, sino a las normas y regímenes que recaen sobre los bienes y servicios". I.Fainé se remite a los casos de la distribución, las ventas al detalle y la banca. En relación con este sector afirma que "En los Estados Unidos, la desregulación y el incremento de la competencia eliminó muchos puestos de trabajo en la banca tradicional, pero se crearon muchos más en las actividades de venta y gestión de títulos-valores y en el mercado hipotecario".

W.Lewis, R.Limacher, M.Longman (1994), mostraron como la competencia contribuye a la creación de ocupación. Estos autores han analizado el comportamiento del empleo en Estados Unidos, Japón, Alemania, España, Francia e Italia entre 1980 y los primeros años de la década de los 90 en diversos sectores industriales y de servicios. Sus dos conclusiones fundamentales son: en primer lugar, que Japón y Estados Unidos tienen tasas de desempleo inferiores a las registradas en Europa porque la creación de empleo en aquellos países se ha centrado en los sectores liberalizados; y, en segundo lugar, que las restricciones en los mercados de productos son, cuando menos, tan importantes como la rigidez del mercado de trabajo para explicar por qué la creación de empleo en Europa, en general, y en España, en particular, fue inferior a la de Estados Unidos, en especial en los sectores de servicios de crecimiento intenso. Asimismo, la creación de puestos de trabajo en el sector servicios en Estados Unidos no fue acompañada de un deterioro de la calidad del trabajo ni de los salarios.

En consonancia con estas conclusiones, este estudio afirma que la mayor tasa de paro de la economía española en comparación con otros países se explica, no sólo por las rigideces en el mercado de trabajo, sino también por la regulación y la existencia de importantes restricciones a la competencia en el resto de mercados, fundamentalmente en los servicios y, más en concreto, porque "...las barreras del mercado de productos impidieron que el crecimiento del empleo fuera suficiente como para absorber el flujo de salida de la industria y la agricultura...". Los mercados de las telecomunicaciones y de transporte aéreo en España constituyen oportunos elementos de referencia a este respecto. En esta línea, el Círculo de Empresarios (1998) ha manifestado que "la naturaleza del paro en España es estructural y la magnitud del problema sugiere que la situación no puede ser producto de una sola causa, sino de múltiples... la solución... sólo se puede conseguir mediante: ... la liberalización de los mercados de bienes y servicios para promover la competitividad empresarial y frenar las presiones inflacionistas, ... el funcionamiento de los factores de producción (suelo, energía, horarios comerciales, colegios profesionales, ...) con un alto grado de competencia y un mínimo de trabas regulatorias, ...".

Según los datos de la OECD (1997), en Estados Unidos, tras una reducción inicial de puestos de trabajo después de la desregulación del transporte aéreo, en el año 1996 el empleo total se ha incrementado en un 80 por ciento en

relación con los niveles iniciales de ocupación como consecuencia de los incrementos de demanda provocados por la reducción de las tarifas aéreas. En Japón y Finlandia, la creación neta de empleo en el sector de las telecomunicaciones ha sido positiva a pesar de la reducción de puestos de trabajo en las empresas principales. En Estados Unidos, el nivel de ocupación se ha mantenido tras la desregulación de las telecomunicaciones, pero se ha incrementado sustancialmente en los servicios de información y de derechos (*copyright industries*), pasando de 3 millones de ocupados en el año 1975 a 5,9 millones en el año 1994. La armonización de las características de los teléfonos móviles en Europa ha contribuido a incrementar la oferta. En consecuencia, la ocupación se ha incrementado entre los años 1990 y 1995. La ampliación de los horarios comerciales ha contribuido a incrementar la ocupación en un 1,5 por ciento en Suecia.

E. Cuziat (1998), no duda en afirmar que la política de liberalización dirigida por la Comisión Europea en beneficio del interés general “también conduce al apoyo de una política en favor de la ocupación”. El paso del monopolio a la competencia se traduce en una reducción de los costes y en una mejora de la productividad. Por lo tanto, los precios se reducen. Y la entrada de nuevos operadores contribuye a crear empleos. Recuerda Cuziat que en un informe del BIPE del mes de octubre de 1996 se decía, en relación con el sector de las telecomunicaciones, que en función de la intensidad de la liberalización el número de empleos nuevos oscilaría entre los 20.000 y los 1,3 millones en el horizonte temporal del año 2005. También se refiere dicho autor a las reducciones de empleo en el sector del transporte aéreo de pasajeros en la primera fase de la liberalización. Pero no debe olvidarse que, por ejemplo, British Airways ha recuperado los niveles de ocupación del año 1980. Pero, y esto es lo más relevante, se trata de empleos más “sanos y estables”. Además, entre 1986 y 1996, el número de empresas en dicho sector que operan en vuelos regulares ha pasado de 99 a 156. Entre 1993 y 1996 se crearon 80 empresas de las cuales desaparecieron 60 (incluyendo las que se fusionaron). Las nuevas empresas han sido creadoras de puestos de trabajo.

En definitiva, como ha subrayado van Miert (1998) en un resumen de las líneas directrices de las autoridades comunitarias en relación con la competencia y la creación de ocupación, considerando que la lucha por el empleo es multiforme y requiere una terapia basada en múltiples facetas, “la política de competencia puede contribuir al éxito de una política global por el empleo. Mediante su intervención en la estructura de los mercados ejerce una influencia directa sobre la competitividad de la economía europea y su nivel de crecimiento y, en consecuencia, participa en la orientación de la estructura macroeconómica de la Unión hacia el empleo. El esfuerzo desplegado por la Comisión para abrir los mercados de la Unión mediante su política de competencia ofrece un apoyo importante a la plena consolidación del mercado interior, garantía de intensificación de los intercambios y de crecimiento. Por último, el control de las ayudas estatales...permite asegurar que tales ayudas contribuyan a crear empresas y, por tanto, puestos de trabajo estables, garantizando al mismo tiempo una competencia leal. La política de competencia resulta ser, qué duda cabe, una de

las políticas esenciales para ganar la batalla del empleo en Europa”.

III. LA RECOMENDACIÓN DEL CONSEJO DE LA OCDE DEL AÑO 1998

En los últimos años las empresas han acelerado el paso por la senda de la mundialización. Entre los elementos impulsores de este proceso destaca la intensa liberalización de los mercados, los sectores y las actividades llevada a cabo en multitud de países. Si se recuerda el pasado con suficiente precisión se llega a la conclusión de que los resultados alcanzados en mercados como los de las telecomunicaciones, la banca, la energía o el transporte aéreo eran impensables hace tan sólo diez años. La liberalización ha ido acompañada de otras medidas como la desregulación, la privatización, el reforzamiento de las autoridades y la legislación de defensa de la competencia, y la pérdida de importancia de políticas económicas tradicionales como la política industrial.

La globalización de los mercados eleva la dimensión mínima óptima que deben alcanzar los procesos productivos. Además, como consecuencia de la acentuación de la competencia entre las empresas en un nuevo marco de dinamismo competitivo y de tipos de interés bajos, actualmente tiene lugar un proceso sin precedentes de fusiones, concentraciones y acuerdos entre empresas. La lectura de la prensa económica cotidiana lo pone de manifiesto. La ampliación de los mercados y las modificaciones de sus estructuras, promovidas por la mundialización de las economías, han fomentado los procesos de adquisición de empresas y la elaboración de nuevas estrategias empresariales. Las empresas dinámicas han buscado nuevos mercados y tratan de responder eficazmente a las estrategias de las empresas rivales. Los hechos revelan que tales movimientos han ido acompañados de una modificación relevante de la competencia nacional e internacional. En unos casos la competencia se ha intensificado. Pero en otros puede ocurrir justamente lo contrario. Por esta razón el análisis de los “cárteles duros” es relevante.

El asunto de los “cárteles duros” ha conllevado fuertes y extensas discusiones tanto en el Comité de Política y Derecho de la Competencia de la OCDE como en el seno de la propia Comisión Europea. Fruto de tales discusiones fue la Recomendación referida a las acciones efectivas contra los “cárteles duros” adoptada en la Reunión Ministerial celebrada en París los días 27/28.04.1998.

En el correspondiente documento del Consejo se entendía como un “cártel duro”, un acuerdo anticompetitivo, una práctica concertada anticompetitiva, o el acuerdo entre competidores para fijar precios, efectuar ofertas conjuntas, establecer cuotas o restricciones a la producción, o repartirse los mercados (clientes, proveedores, territorios o partes de sus actividades).

El documento subraya que el cártel duro no incluye los acuerdos, prácticas concertadas o decisiones colectivas que, en primer lugar, contribuyan a la reducción de costes o a la mejora de la eficiencia; en segundo lugar, no estén prohibidos por las leyes nacionales; y, por último, estén autorizados por las leyes

nacionales. Sin embargo, el documento sostiene que el apoyo legal nacional debería ser transparente y revisado periódicamente con el fin de verificar su oportunidad y reducirse en la medida de lo estrictamente necesario para alcanzar los objetivos citados.

La experiencia pone de manifiesto que los “cárteles duros” son difíciles de detectar. En general, sus actividades son conocidas gracias a un “chivato” benevolente que desea evitar las sanciones o que resulta perjudicado por el propio cártel. Pero lo que es evidente es que los cárteles serán menos probables si las autoridades de defensa de la competencia son fuertes y la legislación tiene entre sus objetivos evitar los cárteles y perseguirlos contundentemente.

Son múltiples las referencias que conducen a recomendar determinadas actuaciones contra los “cárteles duros”:

En primer lugar, el reconocimiento de que “la aplicación efectiva de la política de la competencia juega un papel fundamental en el desarrollo del comercio mundial al garantizar el dinamismo de los mercados nacionales y al fomentar la reducción de las barreras comerciales a los productos importados”.

En segundo lugar, el reconocimiento de que “las conductas anticompetitivas pueden constituir un obstáculo al crecimiento económico, al crecimiento del comercio y a otros objetivos de los países miembros”.

En tercer lugar, el convencimiento de que las excepciones a la aplicación de las normas de la competencia deben ser tan estrechas como sea posible.

En cuarto lugar, la necesidad de una cooperación, que incluya el oportuno intercambio de información, entre los países para perseguir aquellas conductas que entorpecen el comercio internacional. Dicho intercambio de información también debería ser posible entre autoridades de defensa de la competencia, con el debido respeto a las legislaciones respectivas.

En quinto lugar, el reconocimiento de que los “cárteles duros” suponen la violación más grave de las normas de defensa de la competencia, perjudicando de una forma particular a los consumidores al traducirse en incrementos de precios y reducciones de la oferta.

La OCDE ofrece algunos ejemplos que pueden ilustrar los citados efectos negativos. Pero, ante todo, debe subrayarse que los incrementos en los costes y los precios provocados por las conductas anticompetitivas de los “cárteles duros internacionales” son considerables. En general, se acepta que, en promedio, los acuerdos sobre precios suponen un incremento de los mismos del orden del 10% sobre el precio de venta, pero el daño causado al conjunto de la sociedad se estima en un 20% del volumen del comercio afectado por el cártel.

El primer ejemplo se refiere a los productores mundiales de electrodos de grafito. Tales productores han sido considerados culpables de alcanzar un acuerdo de

cártel cuyo objetivo era fijar los precios durante 5 años (1992-1997). Hasta la fecha, 6 corporaciones norteamericanas han sido condenadas a pagar multas de 300 millones de dólares. Otras 3 deben pagar multas de 10 millones de dólares y sus dirigentes han sido condenados a penas comprendidas entre los 9 y los 15 meses de cárcel.

El cártel afectó al comercio en una cantidad estimada de 1,7 millardos de dólares, solamente en Estados Unidos, y se tradujo en una subida del precio de los electrodos de grafito en Estados Unidos desde 0.95 dólares/libra en 1992 a 1,56 dólares/libra en 1997 (lo que supone un incremento del 60%). Dado que se considera que el mercado norteamericano supone entre un cuarto y un tercio del mercado mundial de electrodos de grafito, se estima que el cártel afectó a entre 5-7 millones de dólares correspondientes a las ventas mundiales de este producto. Y, desde una perspectiva mundial, se estima que la conducta del cártel se tradujo en unos incrementos de precios de, aproximadamente, 2.000 dólares/tonelada a 3.200-3.500 dólares/tonelada en varios mercados.

Un segundo ejemplo se refiere al cártel de la lisina. En este caso, la conducta del cártel se tradujo en la multiplicación de su precio por dos en un período de tres años. El cártel –compuesto de 5 miembros- se apoyaba en el siguiente principio: “Nuestros competidores son nuestros amigos. Nuestros clientes son nuestros enemigos”. Los miembros del cártel tenían plantas de producción en Estados Unidos, Francia, Hungría, Indonesia, Italia, Japón, Corea, Méjico y Tailandia. El cártel fijó con mucha precisión los precios (0,01dólares/libra) y las cuotas de venta en todo el mundo, a pesar de que antes de los acuerdos los precios y las cuotas variaban eran distintas en los diferentes mercados. El resultado global del acuerdo fue una subida de precios equivalente a 1,8 millardos de dólares en las ventas globales en todos los mercados lo que se tradujo en unos sobrebeneficios aproximados de 1 millardo de dólares.

Un ejemplo adicional se refiere al cártel del mercado de vitaminas. En este mercado, las empresas más importantes destinaron millones de dólares y miles de empleados a la organización del cártel cuyo objetivo era la fijación de precios y la distribución de mercados. La vida del cártel fue de, aproximadamente, una década.

Las sanciones impuestas por las autoridades norteamericanas fueron superiores a un millardo de dólares y pudieron haber sido superiores si no se hubiera eximido de sanción, por cooperación con las autoridades, a Rhône-Poulenc. Hoffman-LaRoche y BASF pagaron 725 millones de dólares en sanciones y otras empresas fueron sancionadas con 350 millones de dólares en conjunto. Además, dos directivos de Hoffman-LaRoche fueron declarados culpables y condenados a penas comprendidas entre 4 y 5 meses de cárcel y a pagar elevadas sanciones.

Y, por último, el reconocimiento de que las actuaciones contra los “cárteles duros” son particularmente importantes desde la perspectiva internacional dado que las distorsiones al comercio internacional suponen la

creación de poder de mercado, ineficiencias y despilfarro de recursos.

Los argumentos anteriores condujeron a la Comisión a proponer dos recomendaciones. La primera, referida a la convergencia y efectividad de las Leyes prohibiendo los “cárteles duros”. Esta recomendación supone que los países miembros deben asegurar que su legislación antitrust impide el ejercicio de dichos cárteles mediante las oportunas sanciones; y, además, fomenta la existencia de instituciones y procedimientos con medios y poderes suficientes para combatirlos, incluyendo poderes para obtener información e imponer sanciones. La segunda, referida a la cooperación internacional y al compromiso de reforzar las leyes que prohíben los “cárteles duros”. La cooperación implica que todos los países miembros, dado que tienen un interés común en combatir los “cárteles duros”, deben cooperar para combatirlos mediante, por ejemplo, procedimientos de “cortesía positiva” cuando un país requiera la colaboración de otro para combatir conductas que les perjudican. La cooperación debe basarse en los siguientes principios:

En primer lugar, debe ser consistente con las leyes, regulaciones nacionales e intereses importantes. En segundo lugar, con independencia de la necesidad de proteger la información comercial sensible o confidencial, la cooperación debería incluir el oportuno intercambio de información entre autoridades de defensa de la competencia sobre la base del intercambio voluntario o, cuando fuera necesario, de un procedimiento obligatorio. En tercer lugar, la negativa a cooperar puede basarse en el respeto a las leyes o regulaciones nacionales, por ser contraria a importantes intereses nacionales, por falta o insuficiencia de recursos de las autoridades nacionales o por falta de interés mutuo. En cuarto lugar, los estados miembros deberían comprometerse a iniciar conversaciones sobre estas cuestiones relacionadas con la cooperación con el fin de alcanzar acuerdos bilaterales o multilaterales.

Como corolario de lo anterior, los estados miembros han sido invitados a analizar los obstáculos existentes a la cooperación en materia de reforzamiento de las leyes contra los “cárteles duros”, incluyendo medidas de cooperación o de revisión de las legislaciones nacionales.

Por último, debe indicarse que las medidas contempladas no excluyen cualquier otro tipo de cooperación dirigida al establecimiento de acuerdos bilaterales o multilaterales.

Sobre la base de estas consideraciones, el Comité de Derecho y Política de la Competencia de la OCDE ha efectuado las siguientes recomendaciones:

Primera: Explicación de los efectos de los “cárteles duros internacionales”: subidas de precios, reducciones de la oferta, ineficiencias, despilfarros, limitaciones al crecimiento económico, distorsiones al comercio mundial, imposición de dificultades a los objetivos de mejorar el bienestar social, ...

- Segunda: Desarrollo de políticas globales entre los gobiernos dirigidas a elaborar estrategias conjuntas contra los “cárteles duros internacionales”. El intercambio de información y el reforzamiento de los poderes de las autoridades nacionales de defensa de la competencia constituyen elementos de referencia fundamentales
- Tercera: Adaptación de las normas nacionales: Algunos países han prohibido *per se* los “cárteles duros”; otros los han considerado como ofensas criminales susceptibles de sanción administrativa y cárcel; y, otros países están analizando las posibilidades de incrementar considerablemente las sanciones en los casos de “cárteles duros” y de eliminar las eventuales autorizaciones o excepciones a las prohibiciones (Corea, Alemania, por ejemplo).
- Cuarta: Cooperación entre las autoridades de defensa de la competencia, especialmente en relación con el intercambio de información, pese a las dificultades que dicho intercambio puede tener desde la perspectiva de las legislaciones nacionales. También se considera necesario que las autoridades nacionales amplíen el ámbito de sus actuaciones y persigan no solamente los cárteles nacionales sino, también, los internacionales.
- Quinta: Análisis de los intercambios de información desde la perspectiva de los beneficios que la misma reporta a cada una de las partes interesadas así como a los costes de la misma, y la necesidad de respetar la confidencialidad, si bien, desde la perspectiva de la OCDE, ésta no debe ser una barrera insalvable que impida el intercambio de información.

IV. CONCLUSIONES

El análisis de las modernas economías de finales del siglo XX revela que están atravesando un momento de frontera caracterizado por el abandono de una tradición sustentada en las barreras a los intercambios y la protección de las empresas nacionales complementada, en ocasiones, con la frágil teoría de los “campeones nacionales”, y su sustitución por la progresiva mundialización de las actividades empresariales y el sometimiento de las empresas a una competencia cada vez más intensa. También se detecta, en general, un abandono de las estrategias dirigidas a defender a empresas determinadas por otras estrategias distintas cuyo objetivo es la defensa de los mercados y de la competencia.

La explicación de dicho proceso es multipolar. Los principales elementos de referencia son los siguientes: en primer lugar, los procesos de liberalización de los mercados que han tenido lugar en multitud de países, con independencia de su nivel de desarrollo económico; en segundo lugar, la eliminación progresiva de las normas reguladoras que durante muchos años han dificultado o impedido la optimización de la eficiencia empresarial; en tercer lugar, la privatización de empresas públicas frecuentemente abrigadas de la competencia y protegidas por

las administraciones encargadas de tutelar su actividad; en cuarto lugar, la introducción en muchos países de normas de defensa de la competencia y su modificación en otros países con el fin de adaptarlas a las nuevas circunstancias de los mercados nacionales e internacionales; y, por último, pero no menos importante, el progresivo reforzamiento de las autoridades encargadas de aplicar dichas normas y proteger a la competencia y al mercado.

Tanto el análisis teórico como la evidencia empírica ponen de relieve las ventajas de la competencia y la desregulación de la regulación ineficiente. Sin embargo, en un mundo globalizado los obstáculos a la competencia alcanzan una nueva dimensión. Por ello deben articularse nuevos procedimientos y crear nuevos instrumentos que impidan que la competencia resulta falseada.

Las recomendaciones, de la Comisión de la Unión Europea y de la OCDE constituyen, sin duda, medidas eficaces en la lucha contra los “cárteles duros”. Sin embargo, los problemas relacionados con la defensa de la competencia y los “cárteles duros” deben analizarse, también, desde la perspectiva de las restricciones verticales, las operaciones de concentración y los abusos de posición de dominio. Porque no debe olvidarse que, en los últimos años, el número de cárteles internacionales en Estados Unidos se ha incrementado considerablemente con los riesgos para la competencia que este hecho conlleva. También ha sido considerable el número de operaciones de concentración.

Todo ello conduce a la necesidad de plantear la necesidad de mecanismos de coordinación internacional a través de los oportunos acuerdos bilaterales o multilaterales que fomenten la cooperación entre autoridades de defensa de la competencia. En otras palabras, la internacionalización de las economías y de las empresas exige, también, la internacionalización de los instrumentos de defensa de la competencia.

CUADROS

Cuadro 1

Hipótesis y estimación de los efectos potenciales de la reforma de la regulación sectorial. España. 1998. Porcentajes de variación.

	<i>Electricidad</i>	<i>Transporte aéreo</i>	<i>Petróleo y gas</i>	<i>Telecomunicaciones</i>
HIPOTESIS				
Coste de los bienes	- 10
<i>Gas y petróleo</i>	- 7	- 7	- 7	n.d.
<i>Carbón</i>	- 50	n.d.	n.d.	n.d.
<i>Nuclear</i>	0	n.d.	n.d.	n.d.
<i>Electricidad</i>	- 20	- 20	- 20	n.d.
<i>Transporte aéreo</i>	n.d.	- 10	n.d.	n.d.
Costes laborales				
<i>Productividad del trabajo</i>	25	20	20	35
<i>Salarios</i>	- 3	- 15	- 10	- 15
Costes de capital	- 25	- 5	- 25	- 25
Beneficios	- 15	0	- 15	- 10
Innovación (efectos sobre la	0	5	0	30
Elasticidad-precio de la	- 0,5	- 1,5	- 0,5	- 0,5
EFFECTOS SECTORIALES				
Efecto directo sobre los	- 20,1	- 10,0	- 6,8	- 22,4
Efecto inducido sobre la	10,1	15,0	3,4	11,2
Efecto sobre la producción (3)	10,1	20,8	3,4	44,6
Efecto sobre el empleo I (2)	- 12,0	0,7	- 13,8	7,1
Efecto sobre el empleo II (1)	- 12,0	- 4,1	- 13,8	- 17,6
EFFECTOS SOBRE EL CONJUNTO DE LA ECONOMIA				
Empleo total				
<i>Contribución de cada sector</i>	- 0,05	0	- 0,02	0,05
<i>Contribución de cada sector excluida la innovación (1)</i>	- 0,05	- 0,01	- 0,02	- 0,12
Productividad del trabajo	0,65	0,07	0,47	0,70
Productividad del capital	0,65	0,02	0,59	0,50
Salarios	- 0,01	- 0,03	- 0,02	- 0,11

(1) Excluye el crecimiento de la producción inducido por la innovación.

(2) Los efectos sectoriales sobre el empleo incluyen la incidencia de las ganancias de productividad, el crecimiento de la producción inducido por los precios, así como el efecto del crecimiento de la producción inducido por la innovación, pero no incluyen la posible incidencia del descenso de las primas de los salarios.

(3) Incluye el crecimiento de la producción inducido por la innovación.

Fuente: OCDE (1998).

Cuadro 2

Efectos potenciales de la reforma de la regulación sobre los precios. Porcentajes de variación

Sectores	EE.UU.	Japón	Alemania	Francia	Reino Unido
<i>Distribución comercial</i>	0	- 10	- 2	- 3	- 2
<i>Telecomunicaciones</i>	- 6	- 16	- 23	- 30	- 13
<i>Transporte por carretera</i>	- 14	- 9	- 5	- 5	- 2
<i>Transporte aéreo</i>	- 20	- 10	- 6	- 6	- 3
<i>Electricidad</i>	- 5	- 12	- 15	- 12	- 11
Economía⁽¹⁾	- 0,3	- 2,1	- 1,3	- 1,4	- 1,2

(1) Deflactor del Producto Interior Bruto.
Fuente: OECD (1997).

Cuadro 3

Efectos potenciales de la reforma de la regulación sobre la producción. Porcentajes de variación

Sectores	EE.UU.	Japón	Alemania	Francia	Reino Unido
<i>Distribución comercial</i>	0	5	1	2	1
<i>Telecomunicaciones</i>	3	8	11	15	6
<i>Transporte por carretera</i>	7	2	1	1	0
<i>Transporte aéreo</i>	59	15	9	9	4
<i>Electricidad</i>	3	6	7	6	5
Economía	0,9	5,6	4,9	4,8	3,5

Fuente: OECD (1997).

Cuadro 4**Efectos de la reforma de la regulación sobre la productividad factorial⁽¹⁾. Porcentajes de variación**

Países	<i>Productividad del factor trabajo</i>		<i>Productividad del factor capital</i>	
	<i>Impacto⁽²⁾</i>	<i>Referencia⁽³⁾</i>	<i>Impacto⁽²⁾</i>	<i>Referencia⁽³⁾</i>
<i>Estados Unidos</i>	0,5	0,9	0,5	-0,2
<i>Japón</i>	3,3	2,2	4,0	-2,1
<i>Alemania</i>	3,7	0,9	1,6	-0,6
<i>Francia</i>	2,7	2,3	3,0	-0,6
<i>Reino Unido</i>	2,0	2,0	1,4	0,5

(1) Sectores: energía eléctrica, transporte aéreo, transporte por carretera, telecomunicaciones (excepto radio y televisión) y distribución comercial.

(2) Incrementos promovidos por la desregulación.

(3) Tasa de crecimiento medio de la productividad factorial en el período 1979-1995.

Fuente: OECD (1997).

Cuadro 5**Efectos potenciales de la reforma de la regulación sobre la productividad del factor trabajo. Porcentajes de variación**

Sectores	<i>EE.UU.</i>	<i>Japón</i>	<i>Alemania</i>	<i>Francia</i>	<i>Reino Unido</i>
<i>Distribución comercial</i>	0	15	2	5	5
<i>Telecomunicaciones</i>	10	15	30	40	20
<i>Transporte por carretera</i>	16	15	20	15	10
<i>Transporte aéreo</i>	48	30	15	25	5
<i>Electricidad</i>	10	20	100	30	50
Economía	0,5	2,6	3,5	2,3	2

Fuente: OECD (1997).

Cuadro 6

Efectos potenciales de la reforma de la regulación sobre los salarios. Porcentajes de variación

Sectores	EE.UU.	Japón	Alemania	Francia	Reino Unido
<i>Distribución comercial</i> ⁽¹⁾	0	0	0	0	0
<i>Telecomunicaciones</i> ⁽¹⁾	0	0	0	0	0
<i>Transporte por carretera</i> ⁽¹⁾	- 10	0	0	0	0
<i>Transporte aéreo</i> ⁽¹⁾	- 5	- 15	- 5	- 5	0
<i>Electricidad</i> ⁽¹⁾	- 5	- 2	0	0	0
Economía ⁽¹⁾	0	0	- 0,1	0	0
Economía ⁽²⁾	0,8	3,4	4,1	3,9	2,5

(1) Salarios nominales.

(2) Salarios reales.

Fuente: OECD (1997).

Cuadro 7

Efectos potenciales de la reforma de la regulación sobre los beneficios. Porcentajes de variación

Sectores	EE.UU.	Japón	Alemania	Francia	Reino Unido
<i>Distribución comercial</i>	0	- 5	- 5	- 5	- 5
<i>Telecomunicaciones</i>	- 15	0	- 15	- 10	- 25
<i>Transporte por carretera</i>	- 10	0	0	0	0
<i>Transporte aéreo</i>	5	0	0	0	- 10
<i>Electricidad</i>	- 5	- 20	0	- 10	- 10

Fuente: OECD (1997).

BIBLIOGRAFIA

BALDWIN, R.E. (1992), "Measurable Dynamic Gains from Trade", *Journal of Political Economy*, Vol. 100.

BURNIAUX J.M., WAELBROECK J.(1993), "Effects of firm closures on employment: is the Single European Market a real shock of the third kind", Mimeo.

CIRCULO DE EMPRESARIOS (1998), Un marco para la creación de empleo, 9 de junio.

COMISION EUROPEA (1996), "Impacto y Efectividad del Mercado Unico", Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo, 30 de octubre de 1996 COM (96), 520 final. Oficina de Publicaciones de las Comunidades Europeas.

COSTAS A., BEL G. (1997), "Los Beneficios de la Liberalización: lecciones para España". Colección Estudios e Informes, n 11, La Caixa.

CUZIAT, E. (1998), "La politique de concurrence, une politique en faveur de l'emploi", *Competition Policy Newsletter*, n.2, Junio.

EMERSON M., AUJEAN M., CATINAT M., GOYBET P., JACQUEMIN A. (1988), "The Economics of 1992. The EC Commission's Assesment of the Economic Effects of Completing the Internal Market", New York.

FAINÉ, I. (1997), Un clam per a l'ocupació, Discurso de promoción a Académico Numerario de la Reial Acadèmia de Doctors, Barcelona.

HARBERGER, A. (1954), "Monopoly and Resource Allocation", *American Economic Review. Papers and Proceedings*, 44.

HARRISON G., RUTHERFORD T.F., TARR D.G. (1994), "Product standards, imperfect competition and completion of the market in the European Community", Mimeo.

HOELLER P. y LOUPPE M.O. (1994), "The EC's Internal Market: Implementation and Economic Effects", *OECD Economic Studies*, n 37-73, OECD.

LEWIS, W., LIMACHER, R., LONGMAN, M. (1994), "Why employment performance differs", *The McKinsey Quarterly*, n 4.

MIERT, K. van (1998), "Introducción", en Comisión Europea. Dirección General IV (1998).

OCDE (1998), Estudios Económicos de la OCDE. España. Capítulo especial.

Reforma del sector público empresarial.

OECD (1995), “Recommendation on Improving the Quality of Government Regulation”, OECD.

OECD (1996), “Economic Outlook”, n. 59, OECD.

OECD (1997), The OECD Report on Regulatory Reform (2 vol.), OECD.

SINDEREN, J. Van, BERGEIJK, P.A.G. Van, HAFFNER, R.C.G., WAASDORP, P.M. (1994), “De kosten van economische verstarring op macro-niveau”, Economisch Statistische Berichten, Vol. 79, nr. 3954.

WINSTON, C. (1993), “Economic Deregulation: Days of Reckoning for Microeconomist”, Journal of Economic Literature, Vol. 31, septiembre.

WINSTON, C. (1996), “U.S. Industry Adjustment to Economic Deregulation”, trabajo presentado en la Conferencia de la A.E.I., citado por Guasch, J.L., Hahn, R. (1998).